



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – FATECS
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
DISCIPLINA: MONOGRAFIA ACADÊMICA
ÁREA: FINANÇAS PESSOAIS

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL
UM ESTUDO DE CASO EM UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO

JULIANA CARVALHO SILVA ANDRADE
RA: 2074218/0

PROFESSOR ORIENTADOR:
INÁCIO ALVES TORRES

Brasília/DF, julho de 2009

JULIANA CARVALHO SILVA ANDRADE

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO
UM ESTUDO DE CASO EM UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO**

Monografia apresentada à Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas, como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB - Centro Universitário de Brasília.

Professor Orientador: Inácio Alves Torres

Brasília/DF, julho de 2009

JULIANA CARVALHO SILVA ANDRADE

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO
UM ESTUDO DE CASO EM UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO**

Monografia apresentada à Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas, como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB-Centro Universitário de Brasília.

Professor Orientador: Inácio Alves Torres

Banca examinadora:

Professor Inácio Alves Torres
Orientador

Professor Marcos André Sarmiento Melo
Examinador

Professor Gabriel A.L.A Castelo Branco
Examinador

“Campeões tomam decisões que criam o futuro desejado; perdedores tomam decisões que criam o presente desejado”.

“A prova da prosperidade é a habilidade de emprestar; a prova da impaciência é a vontade de pedir emprestado”.

Mike Murdock

Dedico este trabalho, ao autor da minha vida, meu Deus, que soprou em mim o fôlego de vida e me fez sonhar. Ao meu precioso esposo, Francisco Tancredo, pelo incentivo e paciência durante esses anos. Aos meus pais, Marilene Bezerra Carvalho e Dino Carvalho e Silva Neto e à maninha Bruna Carla, por desejarem o melhor para a minha vida.

AGRADECIMENTO

Agradeço a Deus, que me fortalece, me conforta e me sustenta em todos os meus dias.

Ao meu esposo, companheiro e amigo em todos os momentos mesmo, imprescindível com as suas palavras de incentivo.

À minha família, mamãe, papai e maninha, pelo apoio e compreensão durante todo esse período.

Aos meus “paístores”, que sempre liberaram sobre a minha vida palavras de vitória e conquista.

Aos meus amigos, amigas e discípulas, pelo ânimo que os seus olhos expressaram em cada momento e pela consideração.

À Lucinha por conceder a entrevista com tanta disposição e profissionalismo.

Ao professor Inácio, que com tanta presteza, me orientou, indicou livros e realizou uma contribuição incomparável no desenvolvimento e na conclusão desse trabalho.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 METODOLOGIA	10
3 EMBASAMENTO TEÓRICO.....	11
4 ESTUDO DE CASO – COOPERATIVA DE CRÉDITO.....	29
5 RESULTADOS.....	31
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
REFERÊNCIAS.....	35

RESUMO

O período de inflação que a sociedade brasileira enfrentou, trouxe alguns hábitos e uma maneira de pensar específica. Naquela época, o melhor era gastar todo o dinheiro, até mesmo antes de ganhá-lo, já que deixar para amanhã era uma atitude que renderia prejuízos. Essa prática fez com que, até hoje, milhares de famílias continuem submissas a esse sistema, e como consequência, endividadas e sem uma estrutura planejada dos seus gastos. Esse cenário comprova a dificuldade que a maioria das famílias possui em administrar suas finanças. Essa monografia ressalta a área de finanças pessoais, com foco em planejamento financeiro pessoal das famílias. O tema desse trabalho foi selecionado com o objetivo de contribuir com a sociedade no âmbito da educação financeira pessoal, caminho imprescindível para se adquirir estabilidade financeira. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica a cerca de tópicos de finanças empresarial e pessoal, decisões financeiras nas famílias, planejamento financeiro pessoal, alternativas de investimento. Foi verificado que o tema central, planejamento financeiro pessoal significa estabelecer uma estratégia de organização dos recursos, com o objetivo de acumular bens e valores, que formarão o patrimônio de uma família.

Palavras-chave: Finanças pessoais. Planejamento financeiro pessoal. Educação financeira no Brasil. Decisões financeiras nas famílias. Estudo de caso em uma cooperativa de crédito.

1 INTRODUÇÃO

Diante do cenário de descontrole financeiro nos quais as pessoas se encontram, se fazem necessárias a reflexão e a mudança de alguns hábitos. É possível compreender que a educação financeira pode ser uma aliada nas diversas decisões do cotidiano. Uma vida financeira equilibrada requer conhecimentos específicos. A matemática financeira, por exemplo, pode ser utilizada como um instrumento de educação. Educar-se para compreender as particularidades do dinheiro é um dos caminhos a ser traçado para se obter a tranquilidade financeira.

Os cidadãos passam suas vidas se esforçando para sobreviver e pagar as suas dívidas. E, após toda essa luta, aposentam-se com um salário insuficiente para arcar com suas necessidades básicas. Um dos caminhos a ser percorridos pode ser o auxílio a milhares de jovens que são inseridos no mercado sem nenhum conhecimento a respeito do dinheiro, que não podem simplesmente ser entregues a um sistema capitalista disposto a devorá-los sem pena alguma.

O descontrole nas finanças e o crédito fácil têm contribuído com a situação de endividamento que a sociedade se encontra. Diariamente verificamos nos principais jornais, a situação caótica dos brasileiros, principalmente em dívidas como cartões de crédito e financiamentos de veículos. O presente trabalho se mostra relevante no sentido de contribuir com a conscientização da sociedade brasileira. O tema a ser pesquisado é o planejamento financeiro, mais precisamente a importância do planejamento financeiro para o cliente de uma cooperativa de crédito. O objetivo geral é avaliar a importância do planejamento financeiro para os clientes da cooperativa. Dentre os objetivos específicos destacam-se a realização de pesquisa bibliográfica sobre o conceito de administração financeira, finanças, crédito, instituições financeiras, planejamento financeiro pessoal, descrição do histórico da educação financeira no Brasil e a descrição do mercado de crédito e da evolução do consumismo. O problema a ser respondido é: Os clientes da cooperativa consideram o planejamento financeiro pessoal uma ferramenta de auxílio no controle de suas finanças?

2 METODOLOGIA

Metodologia são os procedimentos a serem seguidos na conclusão da pesquisa. Relaciona-se a uma pesquisa de caráter exploratório (GIL, 2002). Trata-se, portanto, de investigar a percepção do cliente de uma cooperativa de crédito em relação à importância do planejamento financeiro pessoal em suas vidas, visando à resposta do problema de pesquisa. Verifica-se que esse tema, tratado por esse viés de pesquisa tem sido pouco abordado.

O método de procedimento utilizado é o monográfico. Para Lakatos e Marconi (1992, p. 151) “A monografia investiga determinado assunto não só em profundidade, mas em todos os seus ângulos e aspectos, dependendo dos fins a que se destina”. A monografia apresenta em tópicos os fatores que compõem o tema central, planejamento financeiro pessoal.

A abordagem é realizada por meio do método dedutivo, que segundo Lakatos e Marconi (1992, p. 106) “É o método que, partindo das teorias e leis, na maioria das vezes prediz a ocorrência dos fenômenos particulares (conexão descendente)”. Já em relação à forma de abordagem do problema trata-se de uma pesquisa de caráter qualitativo, sem preocupação quanto à representatividade amostral, explorada e delineada por um Estudo de Caso e por uma entrevista em profundidade individual com a Gerente de Área do *Call Center* Receptivo – Lúcia Helena, setor da empresa que possui maior contato com o cliente em questão. O roteiro de entrevista aborda questões sobre planejamento financeiro pessoal e sobre a importância que os cooperados visualizam nessa ferramenta.

As técnicas de pesquisa podem ser compreendidas como a aplicação dos instrumentos escolhidos. Nessa pesquisa é utilizada a técnica bibliográfica que objetiva levantar dados de acordo com a visão de vários autores e a execução da entrevista, como sendo relevante para o alcance dos resultados.

3 EMBASAMENTO TEÓRICO

Este capítulo apresenta os principais conceitos, obtidos por meio de uma pesquisa bibliográfica, a cerca do planejamento financeiro e como essas variáveis, isoladas ou interdependentes, podem influenciar a sociedade.

3.1 Administração financeira

A administração financeira encarrega-se, além das responsabilidades financeiras das empresas, dos recursos de qualquer cidadão. Para Bodie e Merton (2002, p. 32), “Finanças é o estudo de como as pessoas alocam recursos escassos ao longo do tempo”. Já segundo Gitman (2002, p. 4), “Finanças é a arte e a ciência de administrar fundos. Praticamente todos os indivíduos e organizações obtêm receitas ou levantam fundos, gastam ou investem”. A teoria financeira ajuda as pessoas a organizarem seus pensamentos sobre a alocação de recursos e um conjunto de modelos quantitativos para avaliarem alternativas (Bodie e Merton, 2002). Algumas razões são destacadas no estudo de finanças: administrar os recursos pessoais, lidar com negócios, oportunidades de carreira compensadora, escolher como cidadãos conscientes e expandir a mente (Bodie e Merton, 2002).

Os autores são unânimes em afirmar que, há relevância na organização e alocação adequada dos recursos que os indivíduos dispõem. Caso contrário, esses cidadãos, provavelmente, não terão êxito nessa área de suas vidas.

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é responsável por intermediar a oferta e a demanda de recursos financeiros, de maneira que, a solidez e o fortalecimento desse processo são imprescindíveis para que existam recursos para o crédito e para que as organizações tenham essa opção para financiar as suas atividades.

De acordo com Hoji (2001, p. 34) “O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é formado por instituições que têm como finalidade intermediar o fluxo de recursos entre poupadores e investidores, em condições satisfatórias para o mercado”. É composto pelas Instituições Financeiras e Autoridades Monetárias. O Mercado Financeiro Nacional, por sua vez, é composto por quatro grandes mercados: mercado monetário, de crédito, de capitais e de câmbio.

3.1.1 Finanças no Brasil

No Brasil, a ausência da educação financeira, anos de inflação, falta de informações e falhas cometidas ao longo de vários governos do passado, refletiram em errados conceitos financeiros, aceitos sem argumentos e passivamente pela população. Para enfrentar os novos tempos é necessário reformular os princípios, a fim de se alcançar a independência financeira (FRANKENBERG, 1999).

Em um contexto em que o princípio é gastar e alimentar o consumo, não faz sentido ensinar as pessoas ganharem dinheiro e a gastarem com equilíbrio. Para Silva (2006, p. 68) “A educação financeira é importante para o tomador saber até quanto ele pode comprometer de sua renda. Por outro lado, quem concede o crédito precisa compreender um pouco sobre a vida do tomador”.

Para Savoia (2007, p. 22) “a insuficiência de conhecimento sobre o assunto, por parte da população, compromete as decisões financeiras cotidianas dos indivíduos e das famílias, produzindo resultados inferiores ao desejado”.

Na visão de Braunstein e Welch (2002 apud SAVOIA, 2007, p.23):

Participantes informados ajudam a criar um mercado mais competitivo e eficiente. Consumidores conscientes demandam por produtos condizentes com suas necessidades financeiras de curto e longo prazo, exigindo que os provedores financeiros criem produtos com características que melhor correspondam a essas demandas.

Na sociedade brasileira é perceptível o desinteresse das autoridades em formar cidadãos conscientes. Pessoas sem interesse em aperfeiçoar seus conhecimentos na área financeira são alvos de organizações, que visam o lucro de maneira compulsiva. Essa realidade reflete uma atuação ainda ineficaz do MEC e dos bancos brasileiros, no que se refere à inserção do tema no ensino e ao desenvolvimento de programas voltados para a educação financeira.

Segundo Savoia (2007, p. 22):

Educação financeira é entendida como um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões fundamentadas e seguras, melhorando o gerenciamento de suas finanças pessoais. Quando aprimoram tais capacidades, os indivíduos tornam-se mais integrados à sociedade e mais atuantes no âmbito financeiro, ampliando o seu bem-estar.

É fundamental o investimento de ações que orientem a sociedade. As escolas e as universidades são figuradas como pontes entre o conhecimento e os cidadãos. Tal atitude será de total relevância para o desenvolvimento do Brasil junto ao mundo econômico. Posicionar as pessoas frente a uma economia cada vez mais agressiva é papel de uma nação que diz se voltar para o ser humano.

Infelizmente, educação financeira ou finanças não são matérias incluídas nas grades curriculares das escolas e, enquanto essa situação não muda, cabe a cada cidadão se empenhar por adquirir conhecimentos sobre esse assunto (SANTOS, G., 2005 e SANTOS, C., 2005).

3.1.2 Planejamento financeiro pessoal

Segundo Frankenberg (1999, p. 31) “planejamento pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família”. Não é uma tarefa fácil de ser atingida, no entanto, a conscientização e a determinação serão determinantes para a concretização desse sonho. Alcançar a tranquilidade econômico-financeira, “traduz o estado de satisfação de uma pessoa ao alcançar um objetivo por ela mesma definido como o montante suficiente para manter um determinado padrão de vida” (FRANKENBERG, 1999, p. 31). Da mesma forma que as empresas, visando sua progressão no mercado em longo prazo, estabelecem objetivos, os indivíduos precisam definir as metas que desejam almejar. Cabe ressaltar que, faz parte do planejamento, a realização de revisões periódicas, a fim de analisar se os investimentos e gastos são imprescindíveis e se devem permanecer no rol das despesas.

Existem quatro princípios acerca de um planejamento financeiro sadio, são eles:

- **Quem guarda tem:** com uma pequena ou grande renda é imprescindível não se gastar mais do que se ganha. Uma parte das receitas deve ser separada para investimentos que refletirão na tranquilidade e na segurança almejadas em situações difíceis.
- **Comece ontem:** quando há uma preocupação na separação de recursos hoje, seguramente o amanhã chegará sem o constrangimento da dependência dos filhos, amigos ou de uma Previdência Social escassa.
- **Olhe para depois de amanhã:** uma visão a médio e longo prazo proporcionará o crescimento do patrimônio para a vida toda.
- **Dê sentido à sua poupança:** os indivíduos precisam relacionar os seus investimentos aos seus ideais (FRANKENBERG, 1999, p. 40, grifo do autor).

Ressalta, ainda, “os quatro mandamentos da prosperidade”, segundo o estadista e presidente dos Estados Unidos:

- I – “Não criarás prosperidade se desestimulares a poupança”.
- II – “Não criarás estabilidade permanente baseada em dinheiro emprestado”.
- III – “Não evitarás dificuldades financeiras se gastares mais do que ganhas”.
- IV – “Não poderás ajudar os homens de maneira permanente se fizeres por eles aquilo que eles podem e devem fazer por si próprios”. (ABRAHAM LINCOLN, 1865 apud FRANKENBERG, 1999, p.41).

Planejar-se financeiramente além de proporcionar tranquilidade no presente, garantirá uma aposentadoria confortável no futuro.

3.2 Valor do dinheiro

De uma maneira ampla, o valor do dinheiro no tempo está relacionado ao fato que um real hoje vale mais que um real no futuro. No entanto, na prática esse mesmo um real poderia ser remunerado, de modo que passaria a valer mais do que se fosse usufruído no presente. Essa relação depende da taxa de juros praticada no investimento. A exemplificação da utilização de uma taxa de juros sobre um determinado investimento denomina-se **composição**. A composição de juros resulta em **juros sobre juros**, denominado **juros compostos**. Em uma outra esfera, apresentam-se os **juros simples**, ganhos apenas sobre o principal original (ROSS, 2000).

3.2.1 Fluxo de caixa

Realizar um controle das entradas e saídas do mês, inicialmente, não é nada agradável. Principalmente para famílias que ao longo dos seus dias não tiveram orientação a respeito, pode se tornar algo cruel. Todavia, com o passar do tempo se torna algo agradável de realizar, tendo em vista a vontade de se alcançar objetivos valorosos para cada indivíduo. O fluxo de caixa pessoal é uma ferramenta que auxilia a organização das receitas e despesas e é elaborado com o lançamento das entradas e das saídas de recursos. A entrada pode ser representada por rendas, salários, pagamentos, doações. As saídas, por sua vez, são popularmente conhecidas como despesas com a educação dos filhos, aluguel, telefone. A planilha eletrônica é um meio

simples e acessível na internet, que facilita a adequação à realidade de cada indivíduo e pode ser personalizada de acordo com cada necessidade.

3.2.2 Decisões financeiras das famílias

As famílias vivem as conseqüências da ausência de uma estrutura financeira em seus orçamentos. Os atuais pais que cresceram sem ter sólidos conhecimentos de uma época estável, não podem transmitir aos seus filhos o que não conheceram.

Para Bodie e Merton (2006, p. 35, grifo nosso) as famílias enfrentam quatro tipos básicos de decisões financeiras:

- **Decisões de consumo e economia:** Quanto de sua renda atual devem gastar em consumo e quanto de sua renda atual devem economizar para o futuro?
- **Decisões de investimentos:** Como devem investir o dinheiro que economizaram?
- **Decisões de financiamento:** Quando e como devem usar o dinheiro de terceiros para implementar seus planos de consumo e investimento?
- **Decisões de administração de risco:** Como e em que termos devem procurar reduzir as incertezas financeiras que enfrentam ou quando devem aumentar seus riscos?

Em conformidade à era da inflação, milhares de famílias continuam submissas, sem o devido valor ao dinheiro ganho com tanto esforço. Naqueles tempos loucos, o mais viável era gastar tudo, até mesmo antes de ganhar, do que pagar 20% ou 50% a mais no próximo mês. Ter uma caderneta de poupança já não é uma atitude tão praticada na sociedade. É um momento propício de alcançar consciência individual crítica, com o objetivo de alcançar uma vida mais digna. Após a democratização e globalização, percebe-se que, diante da insatisfação com os serviços públicos ou privados, faz-se necessária a manifestação desse descontentamento. Isso significa jamais aceitar preços altíssimos, reclamar de erros, pechinchar, dar valor ao dinheiro conquistado (FRANKENBERG, 1999).

As dificuldades financeiras nas famílias brasileiras são decorrentes de um padrão de vida elevado assumido pelos responsáveis do lar, e não especificamente pelos elevados juros bancários. A dívida é devida em razão de uma compra realizada no passado sem condições favoráveis. Esses erros financeiros são verdadeiras

armadilhas, algumas vezes cometidos com ingenuidade e que podem se tornar em pesadelos por vários meses ou anos (CERBASI, 2004).

Provavelmente, a herança genética recebida dos antepassados, exerce influência sobre o comportamento, de modo geral e financeiro. Em caso negativo, é necessário ter cuidado para não repassar aos filhos os traumas do passado. Não se pode esquecer a influência que o meio pode exercer sobre os indivíduos.

Cada um é responsável por administrar e organizar o seu futuro financeiro. Constitui a obrigação dos pais fornecerem aos filhos as ferramentas necessárias para a sobrevivência, dentre elas o estudo, conselho enquanto estiverem sobre suas guardas e bons exemplos, que por si só falam mais do que muitas palavras. A orientação financeira quanto à elaboração de reservas financeiras para os imprevistos, constitui um requisito relevante no crescimento dos filhos (FRANKENBERG, 1999).

3.2.3 Poupar

Uma grande dificuldade para a sociedade é a atenção aos limites dos próprios ganhos. Poucas pessoas conseguem resistir à pressão imposta pelo meio em que vivem. Segundo Frankenberg (1999) poupar com sabedoria nem sempre resulta em resultados máximos. Outras atitudes como verificar se os rendimentos foram adequadamente incorporados mensalmente reflete em uma supervisão sábia. Gastar com prudência reflete na diferenciação do que é essencial e do que é supérfluo. Essa é uma capacidade de avaliação que nem todos possuem. Por exemplo, antes da aquisição de qualquer bem ou serviço, é relevante avaliar se realmente há necessidade ou se é apenas um capricho ou uma exibição de riqueza a outros.

O ato de separar certa quantia de dinheiro para imprevistos e emergências é importante para a redução ou mesmo extinção dos empréstimos a juros elevados ou o perigo dos agiotas. Quando esse conceito é implantado na mente das pessoas, elas terão um hábito positivo. Ao longo do tempo, essa reserva poderá se tornar um investimento de peso e, até, uma fonte complementar para a aposentadoria (FRANKENBERG, 1999).

Para Frankenberg (1999, p. 44) “[...] o sucesso financeiro não passa de uma sucessão de episódios em que vence aquele que acertar mais (ou errar menos)”.

Os autores afirmam que a possibilidade de acumular uma considerável quantidade de riqueza não depende da renda maior ou menor obtida por longos anos de trabalho, mas na capacidade de acumular sistematicamente uma parcela economizada. A decisão de poupar significa que a pessoa pretende encarar de forma realista os imprevistos que acontecerão em sua vida e deseja estar preparada para enfrentá-los, uma vez que, quanto mais tempo o dinheiro é investido, mais juros são recebidos sobre ele.

Alguns fatores podem ser determinantes para essa nova mentalidade. Acreditar no tempo e no poder de acumular recursos, estudo e instrução, acreditar nas metas e no poder da estratégia, podem trazer excelentes resultados para uma nova etapa na vida de uma pessoa. A estratégia é utilizada nas situações mais difíceis e aliada ao poder da inteligência produzirá resultados. A solução é estar disposto a aprender e manter a mente aberta, para novos conhecimentos que desejam emergir. Uma nova atitude, mudança de postura podem ser consideradas a metade da fórmula da realização. Frankenberg (1999, p. 53) ressalta ainda que, “a riqueza é, antes, o produto de uma vida ascética e modesta, em que a ostentação e a vaidade raramente estão presentes”.

3.3 Alternativas de investimento

Os recursos disponíveis no ativo de uma organização ou de um indivíduo podem ser direcionados a diversas opções que o mercado financeiro oferece. Entretanto, cada uma delas possui suas vantagens e desvantagens, específicas para cada foco que os envolvidos tenham ou possam ter no futuro.

Entre as principais formas de investimento estão:

3.3.1 Certificados de depósito bancário – CDB

O CDB é um título emitido pelos bancos comerciais para captação de recursos. Em contrapartida, os bancos exigem uma aplicação mínima maior. O rendimento pode ser pré ou pós-fixado e o prazo de vencimento é fixo. São títulos que podem ser recomprados pelos próprios bancos antes do término do prazo. Caso o banco venha quebrar, não há garantia de devolução (FRANKENBERG, 1999).

3.3.2 Cadernetas de poupança

É uma das formas mais tradicionais de aplicação. Geralmente é preferida pela segurança e liquidez que oferece. Uma vantagem é o fato de não incidir imposto de renda, o que deveria incentivar grande parte da população a manter parte de suas reservas, para uma eventual emergência. Do outro lado, oferece uma baixa rentabilidade. Se o banco quebrar, há um fundo criado, uma espécie de seguro, que devolve até 20 mil ao prejudicado (CERBASI, 2003).

3.3.3 Ações

Para Cerbasi (2003, p. 154) “ações são participações nos resultados de empresas, que distribuem dividendos (parte de seus resultados) quando ocorrem lucros”. O mercado acionário assenta uma parte fundamental da economia de uma nação e do seu desenvolvimento comercial. A maneira democrática da bolsa de valores, no qual se compram e vendem ações, não podem ser confundidos com cassinos. Ao tornar-se um investidor na bolsa de valores é necessário estudo e dedicação para se obter condições de analisar as empresas e procurar investir nas que são sólidas (SANTOS, G., 2005 e SANTOS, C., 2005).

3.3.4 Avaliação de ações ordinárias

A avaliação de ações é algo extremamente complexo, uma vez que, envolve algumas razões. Em primeiro lugar, no caso de ações ordinárias, os fluxos de caixa não são conhecidos antes. Como as ações ordinárias não possuem data de vencimento, considera-se a vida desses investimentos como eterna. Em terceiro lugar, as taxas de retorno do mercado não podem ser percebidas facilmente (ROSS, 2000).

3.3.5 Ações de crescimento

Para Ross (2000, p. 193) “empresas pequenas e com crescimento elevado frequentemente reinvestem tudo o que geram e não pagam dividendos”. Para ações preferenciais, os dividendos são iguais a zero e constantes no tempo. O crescimento constante reflete em fluxos de caixa que aumentam a uma taxa constante, denominado **perpetuidade crescente**. O motivo dos dividendos se desenvolverem a uma taxa

constante pode ser sinônimo de política pessoal de cada organização ou de uma meta explícita.

3.3.6 Crescimento dos dividendos

Para que o crescimento dos dividendos ocorra é necessário apenas prever a taxa de crescimento, já que o número infinito de dividendos já é uma informação conhecida. Diante desse cenário, Ross (2000, p. 195) afirma que “**o modelo de crescimento de dividendos** determina o preço corrente de uma ação por meio da divisão de seu próximo dividendo pela taxa de desconto subtraída da taxa de crescimento”. Esse modelo permite o cálculo do preço de ações a qualquer tempo.

3.3.7 Valor presente líquido (VPL)

A utilização do Valor Presente Líquido (VPL) é considerada importante, uma vez que, sinaliza a aceitação ou não de projetos. Por meio dele, é possível analisar a relação que há entre R\$ 1,00 agora e R\$ 1,00 no futuro. Essa relação é chamada de **valor do dinheiro no tempo**.

Tendo como referência Ross (2002, p. 74), é proposto as fórmulas:

1) Valor Presente (VP) é posicionado como o valor necessário a ser aplicado hoje para se alcançar uma determinada quantia amanhã.

A fórmula do VP é:

$$\text{VP} = \text{C1} / 1+r$$

Fórmula: Valor presente

Onde: VP = Valor Presente, C1 = fluxo de caixa previsto para a data 1 e r = taxa de juros.

2) O Valor Futuro (VF) corresponde a uma quantia após a sua aplicação por um ou mais períodos.

A fórmula a seguir demonstra a sua aplicabilidade:

$$\text{VF} = \text{C0} \times (1+r)^T$$

Fórmula: Valor futuro

Onde: VF = Valor Futuro, C0 = quantia a ser aplicada na data 0, r = taxa de juros e T = números de períodos da aplicação.

De acordo com a utilização dessas fórmulas, uma pessoa pode avaliar o valor presente de um investimento, com duração de alguns anos ou verificar o valor dos juros que incidem em um financiamento.

Em um projeto, por exemplo, é importante conhecer a diferença entre os valores hoje e no futuro, antes de se tomar qualquer decisão. Segundo Ross (2002, p. 75) “o VPL é o valor presente dos fluxos futuros de caixa menos o valor presente do custo do investimento”. O cálculo do VPL também pode ser utilizado para analisar investimentos ou novas aquisições. Quando o valor é negativo, é aconselhável que não se aceite o projeto ou não se efetue a compra. Portanto, caso tenha-se VPL positivo, o acionista pode considerar um ponto favorável no projeto a ser considerado.

A fórmula do VPL é escrita da seguinte forma:

$\text{VPL} = - \text{Custo} + \text{VP}$ <p>Fórmula: Valor futuro</p>
--

Onde: VPL = Valor Presente Líquido, - Custo = custo hoje e VP = Valor Presente.

Ross (2002, p. 127, grifo do autor) afirma ainda que “a base da superioridade do VPL reside em seus três atributos”. São eles:

- 1) O VPL usa fluxos de caixa.** Os fluxos de caixa de um projeto podem ser utilizados para outras finalidades da empresa (a saber, pagamentos de dividendos, outros projetos de investimento, ou pagamento de juros). Em contraste, os lucros contábeis são uma figura artificial. Embora os lucros sejam úteis para os contadores, eles não devem ser usados na análise de investimentos porque não representam fluxos de caixa.
- 2) O VPL usa todos os fluxos de caixa do projeto.** Outros enfoques ignoram fluxos de caixa além de certa data [...].
- 3) O VPL desconta os fluxos de caixa corretamente.** Outros enfoques podem ignorar o valor do dinheiro no tempo quando lidam com fluxos de caixa [...].

Uma abordagem válida é que quanto mais os projetos crescem e passam a ter decisões com maiores graus de importância, o VPL passa a ser o método mais indicado (ROSS, 2002).

3.3.8 Payback

Payback é considerado como o tempo que as empresas recuperam seu investimento original. Ross (2002) ressalta que o critério de *payback* leva em consideração um período de corte. Todos os projetos que tiverem períodos abaixo ou igual serão aceitos, caso contrário, ignorados. Porém, existem três problemas que podem ocorrer com o critério do *payback*. Para ilustração, verifica-se a tabela abaixo. Como escolher um dos três projetos, se todos possuem o mesmo período de *payback*?

Ano	A	B	C
0	-100	-100	-100
1	20	50	50
2	30	30	30
3	50	20	20
4	60	60	60.000
Período de <i>payback</i> (anos)	3	3	3

TABELA 1 – Avaliação de *Payback*
Fonte: Ross, 2002.

Ainda de acordo com Ross (2002, p. 127, grifo do autor) percebe-se:

- 1) Distribuição dos fluxos de caixa dentro do período de *payback*.** O projeto A e B, nos anos 1 a 3, os fluxos de caixa do projeto A sobem de 20 para 50, enquanto os fluxos do projeto B caem de 50 a 20. Como o fluxo maior de 50 ocorre mais cedo no projeto B, seu valor presente líquido deve ser mais alto. Portanto, um dos problemas do método do período de *payback* é ignorar a distribuição dos fluxos de caixa dentro do período de *payback*.
- 2) Pagamentos após o período de *payback*.** Os projetos B e C possuem fluxos de caixa idênticos dentro do período de *payback*. Entretanto, o projeto C é claramente preferível, pois oferece o fluxo de 60.000 no quarto ano. Portanto, outro problema com o método do *payback* decorre de ignorar todos os fluxos de caixa que ocorrem após o momento de recuperação do investimento.
- 3) Padrão arbitrário de período de *payback*.** [...]. Quando uma empresa usa o enfoque do VPL, ela pode recorrer ao mercado de capitais para descobrir qual é a taxa de desconto. Não existe diretriz equivalente para a escolha do período de *payback*, de modo que a escolha é, até certo ponto, arbitrária.

Do ponto de vista gerencial, o critério do *payback* geralmente é empregado em empresas grandes e complexas, nas decisões sobre investimentos relativamente pequenos (ROSS, 2002).

3.3.9 Retorno contábil médio (RCM)

Para Ross (2002, p. 129) “o retorno contábil médio é o quociente entre o lucro médio do projeto, após o imposto de renda, e o valor contábil médio do investimento ao longo da existência do projeto”.

Uma das falhas mais relevantes desse método é a utilização dos dados de natureza contábil (lucro líquido e valor contábil do investimento) para analisar se o investimento deve ser feito. Em contrapartida, o critério do VPL utiliza fluxos de caixa.

O RCM também não leva em consideração a distribuição de resultados ao longo do tempo. Em terceiro lugar, da mesma forma que o *payback* precisa de uma data arbitrária para corte, o RCM não orienta qual deve ser a taxa almejada de retorno correta. Até poderia ser uma taxa de desconto já existente no mercado, mas não fica claro se essa taxa é a mais adequada. Assim como ocorre no método do *payback*, o RCM geralmente é utilizado como “complemento” dos fluxos de caixa descontados, uma vez que, o seu cálculo é fácil e faz menção a dados contábeis disponíveis no sistema contábil das organizações (ROSS, 2002).

3.3.10 Taxa interna de retorno (TIR)

Ainda de acordo com Ross (2002, p. 131) “a taxa interna de retorno, universalmente conhecida como TIR, representa o mais próximo que se pode chegar do VPL, sem que realmente se tenha um critério como o do VPL”. A lógica que está por trás da TIR é a busca por uma única cifra para unificação dos méritos do projeto. A cifra é intrínseca ao projeto e não depende do mercado de capitais, apenas dos fluxos de caixa. De um modo geral, “a TIR é a taxa que faz com que o VPL do projeto seja nulo”.

Ross (2002, p. 132) afirma que “a regra básica da TIR consiste em aceitar o projeto se a TIR for superior à taxa de desconto e rejeitar o projeto se a TIR for inferior à taxa de desconto”.

A TIR deve ser classificada acima do *payback* e da taxa de retorno contábil. Na realidade, a TIR sempre leva à mesma decisão que o VPL no caso normal em que as saídas iniciais de um projeto de investimento independente são seguidas apenas por uma série de entradas (ROSS, 2002, p. 143).

3.3.11 Índice de rentabilidade (IR)

De acordo com Ross (2002, p. 140) “índice de rentabilidade é o quociente entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros esperados, posteriores ao investimento inicial, e o montante do investimento inicial”.

Pode ser representado por:

Índice de rentabilidade (IR) =	$\frac{\text{Valor presente de fluxos de caixa subseqüentes ao investimento inicial}}{\text{Investimento inicial}}$
---	---

3.4 Mercado de crédito

O mercado de crédito visa atender as necessidades de curto e médio prazos, por intermédio do fornecimento de crédito a consumidores ou capital de giro às organizações. Esses recursos originam-se da captação de depósitos, recursos das instituições e repasse de linhas de crédito (HOJI, 2001).

Como destaca Assaf (2005), são também incluídas nesse mercado, os financiamentos de bens de consumo duráveis, de forma que, essa atuação se torna mais abrangente, levantando recursos a médio prazo, através das instituições financeiras não bancárias, chegando até o consumidor desses bens. O crédito ao consumidor vem sendo explorado nas matérias dos mais importantes jornais e revistas brasileiras. A grande oferta, sobretudo ao público de baixa renda, tem ganhado destaque nas matérias.

O mercado de crédito disponível à pessoa física apresenta características contrárias. De um lado, uma grande quantidade de pessoas recebe uma renda que compromete o orçamento básico. De outro, muitas empresas oferecem crédito fácil, simples e rápido. Analisando esse cenário, verifica-se que a cautela e a responsabilidade se fazem relevantes, tanto da parte dos indivíduos como das instituições.

A agilidade na decisão do crédito massificado tem sido uma das principais colunas para sustentação dos negócios das instituições financeiras. Sendo que, para a avaliação do risco de crédito, algumas ferramentas como a tecnologia da informação e as avaliações quantitativas têm prestado grande contribuição. Há, literalmente, uma grande oferta de dinheiro, com um preço elevado. A maior parte dos consumidores se transforma em tomadores de empréstimos ou financiadores de bens, por possuírem diferentes necessidades não atendidas.

O tomador precisa ter consciência e racionalidade sobre o quanto da sua renda pode ser comprometida e os credores precisam ter instrumentos adequados para auxiliá-los na concessão responsável do crédito. Os bancos, por exemplo, por não serem entidades beneficentes, sempre cobrarão o máximo possível de juros que o mercado permitir.

Segundo estudos do IBGE, a Tabela 2 demonstra os percentuais que devem ser comprometidos com cada categoria, para uma família, por exemplo, que recebe em torno de R\$ 598,00 mensais.

GASTO	%	VALOR (R\$)
Alimentação	23,75	142,03
Habitação	37,40	223,65
Vestuário	5,80	34,68
Transportes	10,52	62,91
Saúde	4,99	29,84
Educação	1,36	8,13
Outros	16,18	96,76
Soma	100,00	598,00

TABELA 2 – Comprometimento de renda
Fonte: IBGE, 2006

Exemplo prático. Analisemos o caso deste cidadão que é alvo das instituições de crédito. É fácil visualizar pelos indicadores gerais que ele não tem condições de arcar com uma prestação em torno de R\$ 130,00, para recebimento de R\$ 1000,00, parcelados em 12 meses, a uma taxa de 6% (SILVA, 2006, p. 69).

3.4.1 Análise e concessão de crédito

A concessão de crédito no Brasil, por um lado, é uma ferramenta importante para o desenvolvimento econômico, e por outro, representa a principal atividade dos bancos. O crédito também pode estimular o nível de atividade das organizações e o nível de consumo por parte dos consumidores. Dentro da análise de crédito, a situação do cliente é monitorada (pontualidade, capacidade de pagamento e situação financeira). Tais informações são verificadas juntos aos órgãos especializados como o Serviço de Proteção de Crédito (SPC) e Centralização de Serviços Bancários S.A (Serasa). Antes da liberação de uma venda para um novo cliente, é imprescindível uma análise minuciosa de seus dados, já que, uma venda a prazo sem critérios, pode se tornar um valor não recebido (HOJI, 2001).

As organizações, na maioria de suas práticas, não demonstram essa rigidez aos seus clientes. Porém, nos bastidores elas realizam essas análises para se precaverem de futuras inadimplências. Dentre esses fatores, destacam-se os **5 Cs**: caráter, capacidade, capital, *collateral* e condições, que trabalham inter-relacionados. Alguns dados históricos como protestos e pontualidade auxiliam na avaliação do caráter. Se esse item não for favorável, os outros estarão bem prejudicados. A verificação sobre a capacidade de pagamento pode ser avaliada pelas compras realizadas anteriormente (FRANKENBERG, 1999).

3.4.2 Instituições financeiras

As instituições financeiras fazem parte de um mercado com necessidades, fato esse, que faz com que elas captem recursos e os transfiram a aqueles que precisem dessas reservas. De acordo com Gitman (2002, p. 30) “as instituições financeiras são intermediários que canalizam as poupanças de indivíduos, empresas e governos para empréstimos ou investimentos”.

Muitas das instituições financeiras remuneram os fundos depositados com juros e outras dispõem serviços que são recebidos de seus clientes (taxa cobrada pela utilização de contas correntes). Ressaltam-se como instituições financeiras os bancos comerciais, as cooperativas de crédito, fundos de pensão, companhias de seguro de vida, com objetivo de atrair fundos dos indivíduos e colocá-los à disposição do mercado

(pessoas e empresas) de forma atraente. Como fornecedoras ou como tomadora de fundos, as instituições financeiras participam de maneira ativa dos mercados de capitais e monetários (GITMAN, 2002).

3.5 Mercados financeiros

No mercado financeiro os fornecedores de fundos, investidores e tomadores de empréstimos possuem abertura total para negociações. O **mercado monetário** e o **mercado de capitais** são considerados como os dois mercados financeiros básicos. No primeiro são realizadas as transações com valores mobiliários ou com dívida de curto prazo. Já no mercado de capitais são negociados títulos de longo prazo. Todos os títulos emitidos no mercado monetário ou de capitais, primeiramente são emitidos no **mercado primário**, ou seja, o emissor (governo, por exemplo) recebe diretamente os benefícios dessa emissão. Por outro lado, no **mercado secundário**, os títulos são negociados entre empresas, poupadores, investidores e indivíduos (GITMAN, 2002).

Para Gitman (2002, p. 33) “o mercado primário é aquele no qual os “novos” títulos são vendidos; o mercado secundário pode ser visto como um mercado de títulos “usados” ou “possuídos” anteriormente”.

3.5.1 Cooperativas de crédito

As cooperativas de crédito são entidades regulamentadas pelo Banco Central e já existem há muitos anos no país. Devido à finalidade social e não-lucrativa, seus associados retiram empréstimos com taxas bem mais baixas (entre 1% e 5% ao mês) (FRANKENBERG, 1999).

3.5.2 Juros

O governo emprega a taxa de juro como meio de política econômica para controlar o consumo e incentivar a captação por parte dos tomadores. O juro pode ser compreendido como pagamento do capital de terceiros. A taxa “bruta” é composta pela taxa de inflação do período e pela taxa real, essa última, por sua vez, é composta pela taxa “pura” e taxa de risco (HOJI, 2001).

Essa relação pode ser verificada na fórmula:

$$\text{TR} + \text{TLR} = \text{TJR} + \text{I} = \text{TBJ}$$

Onde: TR = Taxa de Risco, TLR = Taxa Livre de Risco, TJR= Taxa de Juros Real e I = Inflação.

De acordo com Cerbasi (2003, p. 52) “juros nada mais são do que uma taxa, ou um aluguel, paga por alguém para usar um bem de outra pessoa. O bem, nesse caso, é o dinheiro”.

Os juros simples incidem sobre um valor não cumulativo. Já os juros compostos são cumulativos, ou seja, o valor dos juros a serem pagos mensalmente estará aumentando, uma vez que, o montante sempre será acrescido dos juros do mês anterior.

De acordo com Assaf (2005, p. 60):

A taxa de juro é apropriadamente identificada como o preço do crédito, refletindo uma dimensão temporal. O juro exprime o preço de troca de ativos disponíveis em diferentes momentos do tempo. Em geral, receber uma quantidade de dinheiro hoje é preferível a receber amanhã, e os juros oferecidos pela disponibilidade imediata do bem devem remunerar o adiamento de seu uso.

Exemplificando, o banco paga 1% ao mês a um cliente para deixar o dinheiro guardado na instituição. De outro, cobra 3% ao mês pela liberação de um empréstimo, a diferença das taxas corresponde ao ganho do banco, conhecido no mercado como *spread* (CERBAS, 2003).

3.6 Consumismo

Nesse sentido, educar-se e educar financeiramente os filhos depende exclusivamente da decisão dos pais e, para isso, há a necessidade de lutar contra o mal do século: o consumismo. A satisfação imediata é hábito daqueles que não possuem uma educação financeira e impede o planejamento financeiro. Não é algo simples de ser resolvido. Na maior parte das vezes herdamos dos nossos antepassados. Consumir imediatamente foi uma regra seguida na maior parte das

vezes. Em todos os lugares do mundo, na atual globalização, acentua-se o comércio, incentivado em grande parte pela propaganda e *marketing*. Para Santos, G. e Santos, C. (2005, p. 49) “A técnica de criar necessidades passou a operar intensamente. É simples, basta fazer a pessoa experimentar por um tempo o produto e logo ela achará que não pode mais viver sem”. Essa é a tarefa da propaganda. Depois, nós mesmos, às vezes inconscientemente, nos encarregamos de executá-la.

Segundo Cerbasi (2003, p. 47) alguns erros são muito freqüentes na sociedade moderna:

- 1) Despreza os pequenos valores.
- 2) Não faz caso de uma boa negociação.
- 3) Não tem percepção financeira.
- 4) Não sabe aonde quer chegar.

Segundo Santos, G e Santos, C. (2005) consumir de forma compulsiva é considerado um problema psicológico chamado **oneomania**. Geralmente quem possui esse distúrbio precisa de ajuda médica. Uma boa educação financeira, o controle da ansiedade e do impulso pode ser uma estratégia eficiente para o alcance da economia na aquisição de vários bens.

4 ESTUDO DE CASO – COOPERATIVA DE CRÉDITO

A presente pesquisa teve como objetivo principal o estudo de caso em uma Cooperativa de Crédito de Brasília. Segue o breve histórico da organização.

4.1 Dados históricos

Em 1984, 33 funcionários do Banco do Brasil fundaram a Cooperativa. O mês era agosto. A Cooperativa tinha por função conceder crédito com menores encargos aos colegas e funcionários da instituição, uma iniciativa imbuída de companheirismo e solidariedade.

Nesse período, a atuação da Cooperativa era restrita a Brasília e aos funcionários do Banco do Brasil. Um ano após sua fundação, ela recebeu a autorização de funcionamento do Banco Central. Em dezembro de 1985 foram concedidos seus primeiros empréstimos, no valor de 31 milhões de cruzeiros. A Cooperativa encerrou seu primeiro ano tendo por capital quase 4 vezes o valor dos empréstimos que havia concedido, e um quadro social de 1.673 associados.

Suas primeiras sedes foram em salas comerciais emprestadas ou alugadas à Cooperativa por funcionários amigos do Banco do Brasil. Todo o trabalho desenvolvido dependia da solidariedade e da confiança das pessoas que acreditavam naquele empreendimento.

Em 1987, o apoio efetivo do presidente do Banco do Brasil à época, Sr. Camilo Callazans, consolidou a Cooperativa como uma entidade legítima dos funcionários da Instituição. Nesse mesmo período, obteve autorização para atuar em todo o território brasileiro e acrescentar ao seu quadro social os servidores do Banco Central. Ao fim do seu quinto ano, ela contava com 15.662 associados. Em 1994, 10 anos após sua fundação, detinha um quadro social de 36.108 cooperados. Muitos deixaram seu quadro social em função dos planos de demissão voluntária do Banco do Brasil, que os impediu de permanecer como cooperados. Em 1999, quando a Cooperativa completou 15 anos, o Banco Central permitiu a ela admitir a associação dos funcionários das instituições financeiras oficiais federais. Assim, vão poder participar da Cooperativa os funcionários do Banco da Amazônia (BASA), do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) e da

Caixa Econômica (CAIXA). Para a Cooperativa, dar crédito ao ser humano sempre foi o melhor investimento. Uma prova disso está em nosso estatuto, nos artigos 2º e 3º, de onde foi extraído a linha de conduta da Cooperativa em todos esses anos. Hoje, possui mais de 80 mil associados, funcionários dos bancos públicos federais.

4.2 Entrevista

A presente pesquisa avalia a percepção da Gerente do *Call Center* receptivo – Lúcia Helena, em relação à visão que possui do cliente da cooperativa e trata-se de uma entrevista em profundidade individual. De uma forma mais específica verifica em que nível os clientes dessa instituição financeira valorizam o planejamento financeiro pessoal e como organizam e separam seus orçamentos dos empréstimos que possuem nessa empresa. Trata-se de uma entrevista semi-estruturada, por conveniência e sem preocupação com a representatividade amostral, já que o foco central é responder ao problema da pesquisa – verificar a relação entre o crédito e o planejamento financeiro para esses clientes.

5 RESULTADOS

A pesquisa foi realizada no mês de maio, do ano de 2009. Apresenta uma base rica de informações acerca do cliente da cooperativa. Destacam-se os principais fatos citados pela gestora do setor, levando-se em consideração que se trata de percepção, adquirida com a experiência diária. São eles:

- a)** O cliente da cooperativa é exigente, a maioria aposentados, acostumados a ter um atendimento mais personalizado, caloroso, realizado diretamente por pessoas. De um modo geral, conhecem o mercado financeiro, porém não possuem interesse em se aprofundarem;
- b)** Não possuem um planejamento financeiro dos seus gastos e, na medida em que suas necessidades vão tomando proporções maiores, eles recorrem às possibilidades de crédito que a cooperativa oferece. Geralmente renovam suas linhas de crédito a cada três meses, o que demonstra a ausência de planejamento financeiro;
- c)** Os clientes são divididos em tomadores e aplicadores. Em proporção de perfis, 90% são tomadores e 10% aplicadores. Dentro dessas duas categorias, destacam-se os aposentados, titulares e associado família. Algo relevante a ser considerado é que o associado família (pais, cônjuges e filhos do associado titular) possuía o hábito de aplicar os seus recursos. Hoje, no entanto, essa situação foi revertida. A sua maioria utiliza as linhas de crédito disponíveis aos titulares, o que demonstra uma mudança de foco em seus objetivos;
- d)** A empresa trabalha com dois tipos de aplicadores. Aqueles que separam uma determinada quantia esporadicamente e diante de um aperto resgatam esse valor. De outro lado, os que aplicam de forma metódica, porém com objetivos específicos de aquisições, como a compra de um carro, casa própria, casamento ou formatura dos filhos;

e) Grande parte das solicitações de crédito são realizadas para pagamento de outras dívidas. Muitas vezes o cooperado já está endividado em outros lugares, não consegue quitá-las com o seu pagamento mensal e decide recorrer à cooperativa como se fora uma “segunda renda”, uma vez que, diante da credibilidade que a empresa oferece, eles não a enxergam como uma instituição abusiva e sim auxiliadora;

f) Situações atípicas como liberações para posterior aplicação já aconteceram, não sendo tão raras. É um caso em que a remuneração oferecida pelo mercado financeiro e até mesmo pela cooperativa não condiz com a taxa de juros efetivamente cobrada;

g) A minoria dos associados verifica seus gastos (planejamento financeiro) antes de solicitarem empréstimo na cooperativa. Alguns, porém poucos, de forma mais consciente realizam essa verificação. A maior parte deles realizam o contato com a central de atendimento apenas com o interesse maior de saber o limite disponível. Muitas vezes informações como taxa de juros são ignoradas;

h) O quadro da cooperativa é composto pelos funcionários das instituições financeiras públicas federais. O mais relevante é que, por possuírem conhecimento do mercado financeiro e por lidarem com dinheiro, não priorizam a questão do planejamento, pelo contrário, na maioria das vezes, são tomadores em várias instituições;

i) É perceptível a diferença que há entre os valores pessoais do tomador e do aplicador – eles vêem os recursos de forma completamente diferente. O tomador não se preocupa com o que vai ser gasto, desde que ele tenha o dinheiro e o aplicador, por sua vez, se preocupa em juntar o valor para determinado fim, pois não deseja ser surpreendido por imprevistos no meio do caminho;

j) A sociedade apresenta uma visão imediatista e consumista. Não desejam acumular determinada quantia para futuras aquisições. Uma criação que, antes, era acompanhada bem de perto pelos pais, especialmente a mãe, hoje fica comprometida pela ausência deles e pela ocupação de uma babá;

I) O ciclo se repete e é o seguinte: a facilidade e a rapidez do crédito, muitas vezes com taxas abusivas contribuem de forma significativa para o endividamento das pessoas. Geralmente os cooperados realizam suas solicitações sem consulta aos seus orçamentos e de acordo com as necessidades começam a fazer solicitações em vários lugares o que, conseqüentemente resulta em bolas de neve cada vez maiores e sem controle algum.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa demonstrou a importância de um planejamento financeiro pessoal, no qual as pessoas podem alocar os seus recursos e débitos de uma maneira simples e facilitadora no seu dia-a-dia. Inclusive, foi constatado que o mercado financeiro apresenta diversas possibilidades de alocá-los com uma rentabilidade adequada para cada tipo de público e necessidade.

O objetivo principal do trabalho foi atingido, no qual verificou a importância do planejamento financeiro pessoal para os clientes de uma instituição financeira – uma cooperativa de crédito. Esse resultado é comparado à situação que a maioria da sociedade enfrenta – ausência de uma estrutura financeira equilibrada e coerente. A maior parte desse público é constituída de aposentados de bancos federais, que já possuíram experiências com a área financeira e que demonstram não se importarem com suas próprias finanças e com o repasse de conhecimento às suas próprias gerações.

Como limitações para a conclusão dessa pesquisa destacam-se a impossibilidade de contato direto com esse público, sendo possível a obtenção de uma percepção de uma gerente que possui contato telefônico diário com eles. A falta de tempo também pode ser considerada um fator limitador para o aprofundamento no tema.

Sugerem-se estudos futuros com outras classes de pessoas, além do público que desempenha funções nas instituições financeiras, para se avaliar a importância oferecida a essa tão importante ferramenta de independência financeira.

REFERÊNCIAS

BODIE, Zvi e MERTON, Robert C; trad. James Sunderland Cook. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

CERBASI, Gustavo Petrasunas. **Dinheiro - os segredos de quem tem**: como conquistar e manter sua independência financeira. São Paulo: Gente, 2003.

CERBASI, Gustavo Petrasunas. **Casais inteligentes enriquecem juntos**: finanças para casais. 46 ed. São Paulo: Gente, 2004.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro**: você é o maior responsável. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7 ed. São Paulo: Harbra, 2002.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira**: uma abordagem prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

JAFFE, Ross Westerfield. **Administração Financeira**: Corporate Finance. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

JORDAN, Ross Westerfield. **Princípios de Administração Financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1992.

SANTOS, Giovana Lavínia da Cunha; SANTOS, César Satiro. **Rico ou pobre: uma questão de educação**. Campinas: Armazém do Ipê, 2005.

SAVOIA, José Roberto Ferreira et al. **Paradigmas da educação financeira no Brasil**. RAP, Rio de Janeiro, p. 21-41, nov./dez. 2007.

SILVA, José Pereira. **Os dois lados do crédito**. FGV Executivo, São Paulo, v. 5, n. 3, p. 68-72, jul./ago. 2006.

Site da Cooperativa – Cooperativa de crédito de Brasília.

APÊNDICE

Roteiro de Entrevista

- 1** – Como você define o cliente da cooperativa? Em quantas categorias são divididos? Quais as características de cada uma?
- 2** – A maioria das solicitações de crédito são utilizadas para consumo ou para pagamento de outras dívidas?
- 3** – Você já acompanhou alguma liberação de empréstimo para posterior investimento?
- 4** – Em sua opinião, o que leva um cooperado a decidir por aplicar uma determinada quantia mensalmente?
- 5** – Acredita que os cooperados verifiquem os seus gastos mensais antes de solicitar alguma liberação de crédito na cooperativa?
- 6** – Em geral, qual a sua visão sobre o estado financeiro dos cooperados?
- 7** – Há uma distinção entre os valores pessoais de um tomador e de um aplicador?
- 8** – No seu ponto de vista, qual a postura adequada que o cliente da cooperativa (funcionário de instituição financeira) deveria ter?
- 9** – A facilidade que o mercado de crédito oferece, inclusive a cooperativa, pode refletir em descontrole total na vida financeira desses clientes?
- 10** – Você realiza algum tipo de liberação excepcional? Em caso afirmativo, qual o estado emocional dos clientes que chegam a esse estado?